



АГЕНТСТВО
ИННОВАЦИЙ
ГОРОДА
МОСКВЫ

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ СЕССИЯ: EDTECH И ТРАНСФОРМАЦИЯ ШКОЛЫ

Итоги мероприятия

Декабрь, 2019

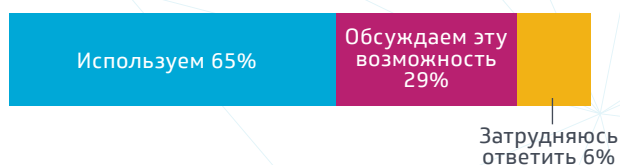
Составлено на основе онлайн-опроса участников (30+ человек), проведенного до мероприятия, и результатов дискуссии

СОСТАВ УЧАСТНИКОВ И ЦЕЛЬ ПРОВЕДЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ СЕССИИ



СПРОС НА EDTECH-ПРОДУКТЫ СО СТОРОНЫ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Подавляющее большинство образовательных организаций уже использует (65%) или планирует использовать (29%) технологические продукты помимо обязательной МЭШ или стандартных офисных программ.



Обращались ли к вам представители EdTech-компаний?

в % от общего числа опрошенных образовательных организаций



Уровень спроса	Тип цифрового решения
Сформированный спрос > 50% опрошенных образовательных организаций используют данное решение	<ul style="list-style-type: none"> Общение с учениками и/или родителями Планирование деятельности Прием документов от поступающих Создание тестов и проверочных материалов Создание собственных курсов Организация внеурочной деятельности учащихся Общение с другими сотрудниками организации
Формирующийся спрос > 50% опрошенных образовательных организаций планируют использовать данное решение	<ul style="list-style-type: none"> Развитие преподавательских навыков Профориентация учащихся Составление расписания Ведение бюджета
Невысокий спрос > 50% опрошенных образовательных организаций не используют и не планируют использовать	<ul style="list-style-type: none"> Решения для подготовки к экзаменам



«[Нам] очень интересна проектная деятельность, которая в школах находится на этапе развития, и помощь в этом направлении стартапов была бы очень кстати».

Наталья Зуева, директор школы № 1637



ВОСПРИЯТИЕ ОСНОВНЫХ ТРУДНОСТЕЙ EDTECH-КОМПАНИЯМИ

EdTech-компании заинтересованы в сотрудничестве со школами и активно ищут эффективные каналы коммуникации. При этом абсолютное большинство стартапов сталкивается или думает, что столкнется, с трудностями при взаимодействии со школами.

100% стартапов, уже работающих со школами, испытывали сложности при выходе на рынок

80% стартапов, планирующих выходить на рынок, уверены, что столкнутся со сложностями

В чем заключалась сложность выхода на рынок школьного образования?

Консерватизм сотрудников школы: неготовность использовать новые методы и материалы

Долгий процесс принятия решений

Недостаточная коммуникация внутри школы: между учителями и директором

Дефицит единых методических рекомендаций по включению онлайн-курсов в обучение школьников

Отсутствие юридических процедур поддержки сотрудничества школ и внешнего образовательного оператора

Но в ходе дискуссии стартапы и школы пришли к выводу, что многие из этих трудностей основаны на недостатке коммуникации и недостаточном понимании стартапами системы образования.

«Директора не хотят брать на себя риск приглашения незнакомой компании, поэтому конверсия «захода» в школы просто так, с «улицы», крайне низкая».

Представитель EdTech-компании



БАРЬЕРЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ EDTECH-КОМПАНИЙ И УЧРЕЖДЕНИЙ ОБРАЗОВАНИЯ (1/3)

Московские школы активно используют новые технологии в образовательном процессе и заинтересованы в наращивании своего портфеля цифровых решений. EdTech-компании ищут возможности для расширения своего бизнеса, в том числе на рынке школьного образования. Преодоление ряда барьеров поможет реализовать этот взаимный интерес.

1. Сложности проведения закупок новых EdTech-продуктов из-за недостатка профильных знаний и навыков у школ

Участники отмечают трудности официального оформления сотрудничества школ и EdTech-компаний. По мнению представителей как EdTech-компаний, так и учреждений образования, в настоящий момент им не хватает знания особенностей законодательства по государственным закупкам и работы с процедурами выстраивания государственно-частных партнерств, например, с использованием портала поставщиков.



«Для выстраивания государственно-частного партнерства между школами и EdTech-компаниями нет действующей нормативно-правовой базы. Кроме ситуации партнёрства в рамках проекта «Московская электронная школа». Поэтому любой заход компании непосредственно в конкретную школу может быть воспринят как потенциально коррупционная тема. Поэтому директора справедливо не хотят брать на себя ненужные риски, тем более что часто неясно: что такого, чего нет или не может быть в МЭШ, можно предложить школе».

Игорь Новокрещенов, начальник управления развития кадрового потенциала системы образования Департамента образования и науки города Москвы

2. Отсутствие инструментов оценки качества образовательного технологического продукта

Из-за высокой загруженности и отсутствия единых критериев качества стартапов, представители школ не могут быстро и объективно оценить многочисленные и регулярно поступающие предложения EdTech-компаний. Несколько директоров школ поделились негативным опытом взаимодействия с компаниями. Школы опасаются повторения подобного опыта, в том числе из-за возможных репутационных рисков.



«Сейчас двоякое отношение к IT-технологиям и к использованию интернета детьми. Есть городской проект МЭШ, проверенный, которому доверяют московские семьи. Когда приходят IT-компании, которых никто не знает - это настораживает родителей. Для успешной реализации новых проектов нужен диалог между всеми участниками образовательного процесса, в том числе с родителями».

Зоя Чернышева, директор школы № 158

БАРЬЕРЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ EDTECH-КОМПАНИЙ И УЧРЕЖДЕНИЙ ОБРАЗОВАНИЯ (2/3)

3. Сопротивление инновациям со стороны родителей

По мнению представителей образовательных организаций, именно родители часто оказываются главными противниками инноваций. Например, они сопротивляются использованию цифровых решений на уроке, потому что в этом случае дети проводят ещё больше времени за компьютером. Также родители не готовы воспринимать школу как площадку, на которой проводятся образовательные эксперименты. При этом возможность для учителей экспериментировать и совершать ошибки, по мнению EdTech-компаний, является важным условием развития системы образования.



«Стартапы, когда заходят в школы, абсолютно новые задачи решают. А новые задачи решить сразу и хорошо нельзя. У учителей должно быть право на ошибку».

Алексей Зайцев, зав. кафедры математики гимназии Сколково, ведущий научный сотрудник Сколтех, основатель 01math

4. Ограничения платформы МЭШ для развития сотрудничества школ и EdTech-компаний

Представители школ отмечают, что платформа Московская электронная школа предоставляет большинство необходимых решений, в том числе на ней представлены части курсов некоторых EdTech-компаний. Кроме того, за использование платформы школы получают гранты от города, поэтому прямое сотрудничество со стартапами для них не так привлекательно. EdTech-компании не готовы полностью реализовывать свой продукт через платформу из-за опасений потерять уникальность образовательной методики и привлекательность для пользователя, а также из-за технических ограничений МЭШ. У учреждений дополнительного образования таких ограничений нет, и им проще сотрудничать с EdTech-компаниями.



«90% решений есть в МЭШ и они бесплатны, поэтому если я всё-таки закуплю продукт стартапа, то возникает вопрос "зачем?"».

Владимир Лубский, директор школы «Интеграл»

БАРЬЕРЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ EDTECH-КОМПАНИЙ И УЧРЕЖДЕНИЙ ОБРАЗОВАНИЯ (3/3)

5. Неосведомлённость стартапов о нуждах школ

По мнению представителей школ, EdTech-компании часто не понимают реальных потребностей учреждений образования и не могут сформулировать, в чем состоит ценность их продукта. Это приводит к тому, что решения остаются невостребованными.



«Безусловно, на рынке EdTech есть интересный контент и решения, которые могут быть полезны в системе дополнительного образования, внеурочной деятельности, профориентации, но... Данные решения должны быть цельным продуктом, с видимым конечным результатом после его внедрения, который полностью коррелируется с запросом наших ребят, их родителей и города в целом».

Валентина Сетежева, директор школы № 1795

6. Непонимание пользы сотрудничества при высоких издержках для школы

Представители школ отмечают, что зачастую не понимают ценности технологического продукта, несмотря на презентации и объяснения EdTech-компании. Неясная польза при высокой загруженности персонала делает сотрудничество с компанией невыгодной для школы.

ЗАПРОСЫ К ГОСУДАРСТВУ И ГОРОДСКИМ ВЛАСТЯМ

1. Развитие коллаборации между стартапами и учреждениями образования

Возможные направления:

- Проведение регулярных офлайн-встреч между представителями учреждений образования, EdTech-компаний и города для обсуждения текущих запросов. Такие мероприятия помогут повысить информированность о потребностях и возможностях сторон и позволят избежать мифологизированного представления друг о друге
- Создание экспериментальных и демонстрационных площадок, на которых представители школ узнавали бы о новых технологиях в образовании и могли бы тестировать отдельные продукты
- Проведение хакатонов и кейс-чемпионатов под запросы образовательных организаций
- Расширение возможностей сотрудничества школ и EdTech-компаний на платформе МЭШ (например, предоставление API)
- Предоставление школьникам возможности тестировать свои технологические и предпринимательские проекты на базе EdTech-компаний. Прохождение школьниками практики в технологических компаниях

2. Всесторонняя информационная поддержка

Возможные направления:

- Создание единых критериев экспертной оценки качества и эффективности EdTech-продукта и деловой репутации компании, которыми учреждения образования могли бы руководствоваться при выборе партнера
- Создание единого реестра проверенных решений
- Активное продвижение примеров эффективного сотрудничества школ и EdTech-компаний, например, в формате видеороликов
- Информационное просвещение учителей и родителей



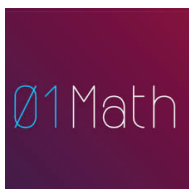
«Конкуренция [между школами и EdTech-компаниями] должна перейти в коллаборацию. В перспективе онлайн-школы могут победить офлайн-школы. Наша задача – заинтересовать ребят, чтобы они приходили в наши школы».

Владимир Лубский, директор школы «Интеграл»

ПРИМЕРЫ ДОГОВОРЁННОСТЕЙ О НАМЕРЕНИЯХ СОТРУДНИЧЕСТВА МЕЖДУ СТАРТАПАМИ И ШКОЛАМИ, ДОСТИГНУТЫХ НА СТРАТСЕССИИ

В ходе мероприятия у EdTech-компаний была возможность детально представить свой продукт, а у образовательных организаций – рассказать о своих потребностях и задать компаниям вопросы. В результате некоторые из участников договорились продолжить общение по отдельным направлениям сотрудничества.

Школа № 1637 и компания 01math намерены обсудить, как автоматизировать проверку работ учеников по математике.



«Есть два самых сложных предмета – русский язык и математика. Сложность работы по этим предметам заключается в большом объёме проверки работ, очень нужна автоматизация этого процесса».

Наталья Зуева, директор школы № 1637

Компания Maximum и «Школа Интеграл» намерены обсудить механизмы повышения мотивации учеников 9 и 11 классов



ИНТЕГРАЛ



«Школам нужно решать свои проблемы с помощью стартапов. Например, я при анализе рейтинга понял, что у меня есть отставание по 9 и 11 классам. Поэтому предложение по коллаборации с Maximum направлено на конкретный результат – рост результатов наших учеников».

Владимир Лубский, директор школы «Интеграл»